



## Intégrer le cadre réglementaire de la vente H.L.M.

<p><b>Objectifs :</b> Maîtriser le cadre réglementaire de la vente H.L.M.</p>	<p><b>Personnes concernées</b></p> <p>Toute personne devant maîtriser le cadre réglementaire de la vente H.L.M.</p> <p><b>Pré requis :</b> Aucun.</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	
<p><b>DISTINGUER LA OU LES VENTES DE LOGEMENTS SOCIAUX</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Les textes réglementaires qui la régissent</li> <li>➤ Le patrimoine concerné</li> </ul> <p><b>CONNAITRE LES OBLIGATIONS DU BAILLEUR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Les conditions</li> <li>➤ Les diagnostics obligatoires</li> <li>➤ Différencier les cas de vente</li> </ul> <p><b>COMPRENDRE LES PARTICULARITES DE LA VENTE DU LOGEMENT VIDE</b></p> <p><b>CERNER LA VENTE EN « BLOC »</b></p> <p><b>DISTINGUER LES PARTICULARITES DE LA VENTE DE LOGEMENT OCCUPE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Détermination du prix de vente</li> <li>➤ Acheteur, plan de financement</li> <li>➤ Plan de financement et études de marché</li> <li>➤ Préparer et organiser la mise en vente</li> </ul> <p><b>COLLECTER LES DIFFERENTES AUTORISATIONS</b></p> <p><b>DETERMINER LES OBLIGATIONS DU VENDEUR</b></p> <p><b>INTEGRER LES DIFFERENTS PARTENAIRES</b></p> <p><b>IDENTIFIER LES DOCUMENTS SPECIFIQUES</b></p> <p><b>METTRE EN PLACE LA PHASE DE COMMERCIALISATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ La force de vente</li> <li>➤ Les délais</li> <li>➤ Les restrictions à la vente</li> </ul> <p><b>MISE EN SITUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Traduire le déroulement type d'une opération</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b></p> <p>Expert en montage immobilier.</p> <p><b>Méthode pédagogique</b></p> <p>Une session de formation limitée à huit participants afin d'offrir une disponibilité du formateur optimum à chacun sans altérer la dynamique du groupe. Des séquences théoriques : diaporama et emplacement pour prises de notes, support papier et classeur personnalisé, extraits de textes et modèles.</p> <p>Le transfert d'expertise : échange d'expérience entre le formateur et les participants. Acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances. Mémoire technique de fin de stage sur la base des supports de cours. Une attestation de stage.</p> <p><b>Intra Entreprise</b></p> <p>Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><b>Inter Entreprises</b></p> <p>Tarif par personne.</p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>2 jours</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>1 150 €H.T.</b></p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : BTP100</p>

**Organisme de formation PROFORMALYS – Formations BTP partout en France**

Formation *Intégrer le cadre réglementaire de la vente H.L.M.*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : [contact@proformalys.com](mailto:contact@proformalys.com) - Fax : 01 48 74 39 98  
Toutes les formations BTP de notre organisme de formation sur [www.proformalys.com](http://www.proformalys.com)